

USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWIWA

JUDUL PROGRAM

**Susu Kedelai Anti Galau “SOYA ASOY” Sebagai Pionir
Minuman Bergizi Tinggi**

BIDANG KEGIATAN:

PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan Oleh:

Shafa Maurrizka G0115098 / 2015

Fatimah Dwi Pramesti I0215029 / 2015

Nindita Amirta Putri M0515028 / 2015

UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA

SURAKARTA

2015



USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISIWA

JUDUL PROGRAM

**Susu Kedelai Anti Galau “SOYA ASOY” Sebagai Pionir
Minuman Bergizi Tinggi**

BIDANG KEGIATAN:

PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan Oleh:

Shafa Maurrizka G0115098 / 2015

Fatimah Dwi Pramesti I0215029 / 2015

Nindita Amirta Putri M0515028 / 2015

UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA

SURAKARTA

2015

PENGESAHAN USULAN PKM-KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan : Susu Kedelai Anti Galau "SOYA ASOY"
Sebagai Pionir Minuman Bergizi Tinggi
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan :
 - a. Nama Lengkap : Shafa Maurrizka
 - b. NIM : G0115098
 - c. Jurusan : Program Studi Psikologi (S-1)
 - d. Universitas : Universitas Sebelas Maret Surakarta
 - e. Alamat Rumah : Perumahan Cemani Indah Blok : F1
 - f. No Tlp : 082133087158 / 081329065700
 - g. Alamat email : chalista.saqila@gmail.com /
maurritzka-shafa@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 2 orang
5. Dosen Pendamping :
 - a. Nama Lengkap : Aditya Nanda Priyatama, S.Psi., M.Si
 - b. NIDN : 0022107803
 - c. Alamat Rumah :
 - d. No Tlp : 081 326768008
6. Biaya Kegiatan Total :
 - a. DIKTI : Rp 9.050.000
 - b. Sumber Lain : Rp 9.050.000
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan

Surakarta, 21 Oktober 2015

Menyetujui,



Paramasari Dingshayu, dr., PhD

NIP. 196604211997022001

Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan



Prof. Dr. Ir. Darsono M.Si

NIP. 196606111991031002

Ketua Pelaksana Kegiatan,

Shafa Maurrizka

NIM. G0115098

Dosen Pembimbing,

Aditya Nanda Priyatama, S.Psi., M.Si

NIDN. 00221078

DAFTAR ISI

PENGESAHAN USULAN PKM-KEWIRAUSAHAAN.....	i
---	----------

DAFTAR ISI.....	ii
------------------------	-----------

RINGKASAN.....	iii
-----------------------	------------

BAB I PENDAHULUAN

1.1	Latar Belakang Masalah.....	1
1.2	Perumusan Masalah.....	2
1.3	Tujuan Program.....	2
1.4	Luaran yang Digarapkan.....	2
1.5	Kegunaan.....	3

BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1	Analisis Peluang Usaha.....	4
2.2	Analisis Potensi Pasar.....	5
2.3	Teknik dan Strategi Produksi dan Pemasaran.....	6
2.4	Analisis Pesaing.....	7
2.5	Analisis Lingkungan Usaha.....	7
2.6	Analisis Kelayakan Usaha.....	9
2.7	Strategi Pengembangan Usaha.....	10

BAB III METODE PELAKSANAAN

3.1	Lokasi Usaha.....	11
3.2	Rencana Usaha Susu Kedelai SOYA ASOY	11

BAB IV BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1	Biaya Kegiatan.....	16
4.2	Jadwal Kegiatan.....	16

Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota.....	17
---	-----------

Lampiran 2. Justifikasi Dana.....	21
--	-----------

Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas.....	22
---	-----------

Lampiran 4. Surat Pernyataan Orisinilitas.....	23
---	-----------

Lampiran 5. Tabel Penilaian.....	25
---	-----------

RINGKASAN

Berbagai fenomena sosial telah terjadi di lingkungan masyarakat, salah satunya adalah fenomena kelaparan, gizi buruk, autisme, penyakit kronis, dan lain sebagainya. Keseluruh fenomena tersebut berakar dari kemiskinan dan pola makan yang tidak sehat. Untuk mengatasi masalah tersebut dibutuhkan sumber makanan yang kaya gizi namun harganya dapat dijangkau oleh masyarakat kelas menengah ke bawah. Oleh karena itu penulis ingin menciptakan *brand* minuman Susu Kedelai Anti Galau “SOYA ASOY” Sebagai Pioner Minuman Bergizi Tinggi, yang merupakan pengganti susu sapi bagi anak-anak yang alergi lemak hewani atau anak-anak autis, dan sebagai alternatif minuman yang sehat bagi semua kalangan usia. Serangkaian manfaat tersebut dapat menjadi sebuah anti galau, karena produk susu kedelai yang akan kami pasarkan akan memiliki banyak manfaat dan harganya terjangkau.

Banyak faktor yang harus diperhatikan dalam memulai usaha minuman susu kedelai SOYA ASOY. Agar masyarakat tertarik dengan produk buatan kami, kami akan memercantik kemasan minuman, dan membuat produk susu kedelai dengan variasi rasa seperti keinginan konsumen. Tidak hanya itu, kami juga akan memperhatikan sisi kehygienisan dari *paper cup* yang akan menjadi wadah dari produk kami. Untuk itu diperlukan sebuah *planing* atau rencana agar produk kami dapat diterima di masyarakat.

Kata Kunci : *Susu Kedelai Anti Galau “SOYA ASOY”, kaya gizi, brand, alternatif minuman sehat.*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Susu kedelai merupakan minuman yang sudah tidak asing lagi bagi masyarakat. Bahkan pengolahannya bisa dengan beraneka ragam cara seperti dibuat es krim atau diberi rasa aneka buah. Pengolahan menjadi lebih menarik ini biasanya juga dapat menggugah selera masyarakat untuk mengkonsumsinya. Pembuatan susu kedelai sebenarnya sederhana dan tidak terlalu rumit. Susu yang biasa dikonsumsi adalah susu sapi, tetapi terkadang ada pantangan untuk mengonsumsi susu sapi, seperti diet atau autisme karena mengandung kasein. Peran dari kedelai sebagai bahan dasar dari susu ini adalah untuk memberikan gizi protein yang mencukupi. Kedelai adalah bahan pangan yang sangat populer di Indonesia, karena kandungan proteinnya yang cukup tinggi dan harganya yang relatif lebih murah.

Kedelai biasanya digunakan oleh masyarakat sebagai bahan dasar tahu atau tempe. Memang bukan sebuah terobosan baru menggunakan kedelai sebagai bahan dasar susu. Tetapi diharapkan agar konsumsi susu kedelai yang saat ini kurang populer dapat menjadi minuman yang lebih populer dimasyarakat. Mengingat nilai ekonomis dari susu kedelai, dan menjadikannya sebagai produk minuman yang lezat dan bernilai gizi tinggi. Adapun kami memilih pembuatan susu kedelai dalam program ini dikarenakan hal-hal berikut:

1. Susu kedelai memiliki berbagai manfaat bagi kesehatan:
 - a. Bergizi dan mengandung protein tinggi.
 - b. Dapat menjaga kesehatan jantung.
 - c. Mengontrol tekanan darah tinggi. Dengan ini susu kedelai juga dapat digunakan untuk mengurangi stress.
 - d. Mengurangi kolesterol dalam darah.
 - e. Tidak mengandung kasein sehingga dapat dikonsumsi oleh anak autisme.

2. Keberadaan kedelai (sebagai bahan dasar produk) mudah dijumpai di pasaran dengan harga murah.
3. Produk susu kedelai disukai banyak kalangan, mulai dari anak-anak, remaja, dewasa, hingga lansia.
4. Pengemasan yang unik dan kreatif akan menambah daya tarik pembeli.
5. Bisnis susu kedelai ini akan mudah dijalankan karena proses produksinya yang tidak rumit.
6. Tidak membutuhkan karyawan.
7. Proses pembuatan produk susu kedelai tidak membutuhkan waktu lama dan mudah diatur jumlah produksinya.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan beberapa masalah, sebagai berikut:

1. Bagaimana cara pengolahan susu kedelai “SOYA ASOY” sehingga dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan sehat?
2. Bagaimana cara pemasaran dan pengemasan susu kedelai “SOYA ASOY” agar dapat menarik minat pembeli?
3. Bagaimana pemanfaatan susu kedelai “SOYA ASOY” dalam bidang pangan sebagai kesehatan?

1.3 Tujuan Program

Tujuan dari latar belakang di atas adalah:

1. Mengadakan pembuatan susu kedelai yang higienis untuk berusaha menghasilkan produk yang berkualitas.
2. Dapat melatih jiwa kewirausahaan mahasiswa dan mempertimbangkan potensi susu kedelai agar dapat dikembangkan sebagai produk yang bernilai jual dan menarik.
3. Memberi informasi kepada konsumen tentang manfaat susu kedelai bagi kesehatan.

1.4 Luaran Yang Diharapkan

1. Mampu menghasilkan produk susu kedelai yang bergizi tinggi.
2. Mampu menghasilkan produk susu kedelai yang baik untuk segala usia.

3. Mampu menghasilkan produk susu kedelai yang memiliki tingkat kehygienisan tinggi.
4. Mampu menghasilkan susu kedelai untuk penderita autisme.
5. Mampu menghasilkan produk susu kedelai yang dapat bersaing dipasaran.

1.5 Kegunaan

1. Produk susu kedelai SOYA ASOY memiliki kandungan protein yang tinggi baik untuk masa pertumbuhan.
2. Produk susu kedelai SOYA ASOY dapat mengganti protein hewani bagi anak-anak atau orang dewasa yang alergi protein hewani.
3. Produk susu kedelai SOYA ASOY sebagai minuman sehat bagi *vegetarian* atau untuk diet sehat.
4. Produk susu kedelai SOYA ASOY sebagai minuman pengganti susu sapi.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Analisis aspek finansial dalam memulai sebuah usaha sangat penting, terutama untuk melihat kelayakan usaha tersebut. Usaha bisnis susu kedelai ini merupakan suatu prospek bisnis yang menguntungkan tingkat mahasiswa. Oleh karena itu, tim pelaksana memilih usaha susu kedelai dengan merek dagang SOYA ASOY karena memiliki banyak manfaat di masyarakat. Pertama susu kedelai dapat menjadi alternatif susu pengganti susu sapi dengan tingkat protein nabati yang tinggi. Disamping itu harga jual susu kedelai relatif lebih murah dibandingkan dengan susu sapi, sehingga mampu dijangkau oleh berbagai kelas masyarakat. Kemudian susu kedelai dapat menjadi minuman pengganti susu sapi bagi anak-anak autis, karena kita ketahui anak-anak yang menderita gangguan autisme tidak disarankan untuk meminum susu sapi yang mengandung protein hewani. Maka dari itu susu kedelai dapat menjadi alternatif pengganti susu sapi yang baik. Selain itu susu kedelai dapat dikonsumsi oleh berbagai kalangan usia, orang yang mengidap penyakit jantung juga disarankan meminum susu kedelai untuk mengurangi kolesterol dalam tubuh. Dan yang terakhir susu kedelai juga baik untuk pemuda-pemuda yang ingin melakukan diet sehat ataupun seorang *vegetarian*. Begitu banyaknya manfaat yang diperoleh dari mengonsumsi susu kedelai, sehingga tim pelaksana merasa yakin dengan peluang usaha susu kedelai tersebut. Untuk memulai membuat produk susu kedelai SOYA ASOY, proses yang dilakukan antara lain: penyediaan bahan baku kedelai, penyediaan peralatan yang dibutuhkan dalam proses produksi, mendesain konsep, membuat desain kemasan, pengolahan produk, dan tahap pengenalan serta pemasar susu kedelai SOYA ASOY.

Penjelasan analisis usaha adalah sebagai berikut:

2.1 Analisa Peluang Usaha

2.1.1 Jenis Produk

1. Nama Produk : Susu Kedelai SOYA ASOY, merupakan susu kedelai dengan protein nabati tinggi yang dapat dikonsumsi sebagai pengganti susu sapi bagi orang-orang yang alergi pada protein hewani, ataupun orang-orang yang memang tidak dianjurkan untuk mengonsumsi protein hewani.
2. Bentuk Produk : Susu kedelai dengan kemasan *paper cup* 240 ml hingga 360 ml.
3. Karakteristik Produk : Bergizi tinggi, higienis, dan ramah lingkungan.
4. Keunggulan Produk :
 - Belum ada produk susu kedelai yang dikemas secara menarik menggunakan *paper cup*.
 - Susu kedelai dengan banyak variasi rasa yang disukai anak-anak.
 - Susu kedelai dengan tingkat higienisasi produk yang tinggi, dibuktikan dengan penggunaan kemasan *paper cup* agar kebersihan susu kedelai terjaga. Selain itu bahan dari *paper cup* dan sedotan merupakan bahan yang ramah lingkungan sehingga dapat didaur ulang dan mudah diuraikan tidak seperti plastik.
 - Harga terjangkau.

2.2 Analisis Potensi Pasar

1. *Segmentation*

Segmentasi adalah cara untuk memilih-milih sasaran kelompok konsumen berdasarkan potensi penawaran produk yang berbeda. Kelompok konsumen dibagi menjadi tiga, yaitu anak-anak, remaja, dan dewasa.

2. *Targetting*

Target utama untuk pemasaran produk ini adalah anak-anak yang sedang dalam masa pertumbuhan sehingga memerlukan gizi tambahan selain dari makanan pokok, anak-anak yang mengalami gangguan autisme yang tidak dianjurkan untuk mengonsumsi susu

sapi, remaja-remaja yang sedang melakukan diet sehat ataupun *vegetarian*, dan orang dewasa yang tidak dianjurkan mengonsumsi protein hewani atau lemak hewani, seperti penderita penyakit jantung.

3. *Positioning*

Konsumen memandang susu kedelai SOYA ASOY sebagai minuman yang baik untuk semua kalangan usia, dan juga konsumen melihat susu kedelai SOYA ASOY sebagai minuman yang asik untuk diminum kapanpun dan dimanapun.

2.3 Teknik dan Strategi Produksi dan Pemasaran

1. *Strategi Konsep Desain*

Desain yang akan kami gunakan adalah desain yang unik sekaligus menarik, sehingga dapat menambah daya jual dipasaran. Selain itu desain yang kami usung tidak hanya untuk mempercantik tampilan tapi juga untuk menjaga ke higienisan susu kedelai buatan kami. Untuk menghasilkan sebuah desain yang baik, maka diperlukan perundingan pada divisi Desain dan Produksi, agar produk susu kedelai yang baik dapat tercipta.

2. *Promosi Pasar*

Promosi pasar akan dilakukan dilingkungan kampus, dan disepanjang jalan saat *car free day*. Karena tujuan awal adalah mengenalkan produk susu kedelai yang berbeda dari biasanya di kalangan masyarakat. kemudian jika produk susu kedelai buatan kami telah dikenal di kalangan masyarakat dan telah berkembang pesat, kami berencana mendirikan *cafe* susu kedelai yang akan didesain sebaik mungkin demi kenyamanan konsumen. Begitu seterusnya hingga kami dapat menembus pasar internasional.

3. *Poster dan Katalog Produk*

Poster dan katalog produk akan disebar luaskan dikalangan konsumen, yaitu disekitar kampus, dan saat *car free day*. Namun besar kemungkinan kami juga akan menyebarkan poster produk kami pada saat ada *event-event* khusus. Sehingga

konsumen mendapat detail penjelasan dari produk kami, seperti daftar harga, kandungan yang ada didalam susu kedelai, dan berbagai manfaat dari susu kedelai lainnya.

2.4 Analisis Pesaing

Secara umum pesaing dari produk susu kedelai kami sangat banyak, karena produk kami bukan sebuah produk baru dikalangan masyarakat. Namun disini kami akan membawa inovasi baru dalam sebuah tampilan dari susu kedelai dan menonjolkan sisi dari nilai gizi susu kedelai. Kami akan memberikan perlakuan spesial bagi penderita diabetes dengan menyediakan produk bebas gula tebu, tapi kami mengganti gula tersebut dengan gula jagung. Kemudian jika biasanya susu kedelai hanya dikemas dengan plastik bening yang tentu saja tidak ada nilai estetikanya dan juga tidak ramah lingkungan, kini kami mengemas susu kedelai menggunakan wadah *paper cup* yang ramah lingkungan dan juga memiliki nilai estetika yang belum pernah diusung oleh produsen susu kedelai lainnya, inovasi kami ini merupakan inovasi baru yang akan membawa dampak baik bagi lingkungan maupun konsumen.

2.5 Analisa Lingkungan Usaha

Tabel 2.1 Analisis Peluang

No	Peluang	Keterangan
1	Peluang Pasar	Produk susu kedelai yang berbed dalam hal pengemasan dan penyajian dengan tingkat kehygienisan tinggi akan cepat dikenal di masyarakat dan mampu bersaing dipasar nasional maupun internasional.
2	Persaingan	Secara umum pesaing dalam pemasaran produk ini sangat banyak, namun, kami membawa suatu produk yang berbeda dalam segi penampilan dan desain, sehingga akan menjadi sutau nilai plus tersendiri bagi produk kami.
3	Kemajuan Teknologi	Kemajuan teknologi di era globlisasi ini

		<p>sangat berguna dalam proses pemasaran produk kami. Internet dapat kami manfaatkan untuk mempromosikan produk kami ke konsumen yang ada di seluruh Indonesia bahkan dunia.</p> <p>Kemudian kemajuan teknologi semakin bermanfaat dalam pembuatan desain kemasan ataupun desain poster produk kami.</p>
--	--	--

Tabel 2.2 Analisa Kekuatan

No	Kekuatan	Keterangan
1	Produk <ul style="list-style-type: none"> • Inovatif • Kreatif • Nilai Manfaat 	Produk susu kedelai buatan kami sangat inovatif, karena belum ada produsen susu kedelai yang menggunakan <i>packing</i> seperti produk kami, kemudian kami membuat desain <i>paper cup</i> yang lebih kreatif, sehingga dapat menarik minat konsumen untuk membelinya. Dan yang paling penting produk susu kedelai kami memiliki banyak manfaat yang dapat dimanfaatkan oleh berbagai kalangan usia.
2	Pelayanan Konsumen <ul style="list-style-type: none"> • Keramahan • Pelayanan <i>online</i> 	Pelayanan terhadap konsumen menjadi kunci utama keberhasilan pemasaran produk susu kedelai kami. Kami akan melayani konsumen dengan setulus hati agar konsumen merasa nyaman dan juga merasa dihargai, sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk buatan kami. Jika konsumen ingin mengetahui produk kami secara <i>online</i> , kami juga akan melayani dengan baik.
3	Sistem Manajemen <ul style="list-style-type: none"> • Sistem Administrasi • Sistem Pembukuan 	Kami akan membuat pembukuan mengenai pengeluaran dan pemasukan yang terjadi selama produksi, kami juga akan mencatat kelengkapan bahan dan barang, sehingga kami akan tahu sampai sejauh mana keberhasilan usaha kami.

Tabel 2.3 Analisis Penghambat

No	Faktor Penghambat	Keterangan
1	Faktor Ketersediaan Modal	Faktor modal menjadi penghambat dalam melaksanakan usaha kami, karena jika

		tanpa modal kami tidak dapat membeli bahan baku dan juga alat-alat penunjang produksi, sedangkan kami masih seorang mahasiswa yang belum dapat menghasilkan uang sendiri. Jika ingin mencari investasi dari orang lain, kami belum cukup berpengalaman.
--	--	---

2.6 Analisis Kelayakan Usaha

- Belum ada produk susu kedelai yang dikemas secara menarik menggunakan *paper cup*.
- Susu kedelai dengan banyak variasi rasa yang disukai anak-anak.
- Susu kedelai dengan tingkat higienisan produk yang tinggi, dibuktikan dengan penggunaan kemasan *paper cup* agar kebersihan susu kedelai terjaga. Selain itu bahan dari paper cup dan sedotan merupakan bahan yang ramah lingkungan sehingga dapat didaur ulang dan mudah diuraikan tidak seperti plastik.
- Harga terjangkau.
- Profit menjanjikan sebagai alternatif minuman pengganti susu sapi yang bergizi tinggi.

Tabel 2.4 Analisis Nilai Gizi

Kandungan Gizi	Proporsi nutrisi dalam biji
Kalori (kal)	268,00
Protein (gram)	30,90
Lemak (gram)	15,10
Karbohidrat (gram)	30,10
Kalsium (mgram)	196,00
Fosfor (mgram)	506,00
Zat besi (mgram)	6,90
Vitamin A (SI)	95,00
Vitamin B1 (mgram)	0,93
Vitamin C (mgram)	0,00
Air (gram)	20,00
Bagian yang dapat dimakan (%)	100,00

2.7 Strategi Pengembangan Usaha

1. Strategi Pemasaran

- Membuat ikon untuk logo produk kami.
- Membuat Brosur untuk produk susu kedelai SOYA ASOY.
- Membuat pengemasan yang menarik dan juga cantik, sehingga masyarakat tertarik untuk membeli produk susu kedelai SOYA ASOY.
- Membuat iklan di media *online*, seperti blog, facebook, twitter, dan instagram.
- Memberikan *sample* produk kami ke masyarakat.
- Memberikan diskon khusus bagi 20 pembeli pertama.

2. Strategi Produksi

- Memanfaatkan bahan baku seefisien mungkin namun hasilnya tetap berkualitas.
- Mencari *supplier* bahan dan alat-alat yang kami butuhkan dengan harga paling murah.
- Menggunakan bahan-bahan berkualitas untuk hasil yang maksimal.

3. Strategi Keuangan

- Penambahan investasi modal usaha.
- Pengendalian sistem keuangan.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

2.7 Lokasi Usaha

Lokasi usaha tempat kami memasarkan produk kami adalah di kampus kami dan pada saat *Car Free Day*. Untuk permulaan kami akan memasarkan produk kami di Fakultas Teknik, Fakultas MIPA, dan Fakultas Kedokteran. Untuk *Car Free Day* kami akan mendirikan stand yang berada di tempat-tempat strategis, seperti didepan Stadion Sriwedari, didepan Solo Grand Mall, dan didepan Loji Gandrung. Tapi tidak menutup kemungkinan, kami akan membuka stand saat ada event-event kampus.

2.8 Rencana Usaha Susu Kedelai SOYA ASOY

a) Diagram Proses Pembuatan Susu Kedelai SOYA ASOY

Dalam diagram tersebut terdapat dua proses sebelum menjadi produk susu kedelai. Yang pertama adalah proses pengadaan bahan baku, setelah bahan baku siap akan berlanjut ke proses berikutnya, yaitu proses produksi. Proses produksi ini meliputi pengolahan bahan baku menjadi susu siap minum dan kemudian penganmasan produk. Dan setelah rangkaian proses itu selesai akan dihasilkan produk susu-kedelai SOYA ASOY.



b) Diagram Struktur Organisasi Usaha



Didalam diagram tersebut terdapat satu ketua pelaksana dan dua divisi. Ketua pelaksana bertugas untuk membuat perencanaan produk dan perencanaan prospek produk. Jadi ketua bertugas memikirkan setiap ide-ide demi perkembangan dan kemajuan produk susu kedelai. Selain itu ketua pelaksana juga bertugas membuat perencanaan prospek produk susu kedelai dalam jangka panjang. Apakah susu kedelai tersebut dapat diterima oleh masyarakat dan dapat bertahan dipasar nasional hingga internasional. Namun untuk usaha kami, kami masih dalam tahap regional. Besar harapan kami untuk mengembangkan ke tingkat nasional dan internasional.

Kemudian didalam diagram struktur organisasi terdapat divisi Menejemen Keuangan. Divisi ini bertugas dalam pengadaan dana dan rancangan anggaran. Dalam hal ini divisi keuangan akan mengatur segala pemasukan dan pengeluaran yang terjadi selama produksi serta penghitungan modal awal produksi.

Terakhir, dalam struktur organisasi terdapat divisi Menejemen Produksi. Tugas dari Menejemen Produksi adalah mendesain kemasan produk dan memasarkan produk. Divisi ini sangat penting, karena divisi ini yang membuat desain produk yang dapat menarik minat masyarakat agar tertarik untuk membeli produk susu kedelai kami. Kekreatifan pemasaran juga tak kalah penting dalam struktur organisasi kami, karena kekreatifan pemasaran akan menjadi keunikan

tersendiri bagi produk kami. Misalnya kami memasarkan produk susu kedelai kami menggunakan badut berbentuk biji kedelai yang merupakan *ikon* produk kami.

c) Desain Kemasan Produk Susu Kedelai SOYA ASOY



Tinggi	: 9,1 cm
Diameter atas	: 75 mm
Diameter bawah	: 52 mm
Warna lid hitam seal	
Untuk 240 ml	

Gambar diatas adalah desain *paper cup hot* kami yang tampak dari depan. Bagian gambar pita yang berwarna coklat terdapat tulisan merek dagang kami SOYA ASOY. Lalu bagian bawah terdapat kata-kata *quotes* yang merupakan penyemangat bagi konsumen susu kedelai SOYA ASOY. Karena kami berharap produk kami benar benar menjadi anti galau, dan konsumen yang menikmatinya menjadi ASOY atau bersemangat. Kami berencana akan membuat *paper cup* yang *colourfull* sehingga dapat menarik minat anak-anak dan remaja.



Gambar diatas merupakan desain *paper cup hot* produk kami yang tampak bagian belakang. Bagian tengah terdapat logo dari merek dagang produk kami, SOYA ASOY. Kemudian dibagian bawahnya kami menuliskan lima manfaat pokok dari susu kedelai, sehingga konsumen yang meminumnya akan mengetahui manfaat utama dari susu kedelai.



Tinggi	: 11 cm
Diameter atas	: 87 mm
Dimeter bawah	: 57 mm
Warna lid putih bening.	
Untuk 360 ml	

Gambar diatas merupakan gambar *paper cup cold* tampak bagian depan. Sama dengan *paper cup hot*, bagian atas *paper cup cold* juga terdapat pita warna coklat yang merupakan nama merek dagang produk kami, SOYA ASOY. Dibagian bawahnya terdapat *quotes* penyamangat untuk para konsumen kami. Yang membedakan *paper cup cold* dan *paper cup hot* adalah ukuran kemasan dan bahan kemasan. *Paper cup cold* berukuran 12 oz sedangkan *paper cup hot* berukuran 8 oz. Hal ini dimaksudkan untuk memberikan ruang bagi es batu, jadi secara teknis jumlah susu kedelai yang dimasukan sama, yaitu 240 ml setiap *cup*.



Gambar diatas adalah gambar *paper cup* produk kami tampak bagian belakang. Di bagian tengah terdapat logo merek dagang kami, SOYA ASOY. Lalu bagian bawahnya terdapat lima manfaat pokok dari susu kedelai. Sehingga konsumen tidak hanya asal minum susu kedelai tanpa tahu manfaat yang terkandung didalamnya.

d) Metode Pemasaran

Brosur

Kami menggunakan brosur untuk memberikan informasi kepada masyarakat umum mengenai produk susu kedelai kami. Brosur tersebut juga berfungsi sebagai pemberi potongan harga bagi konsumen. Kami berencana untuk menyebarkan brosur di *area* kampus dan juga disaat *Car Free Day*. Dengan adanya brosur besar harapan kami agar produk susu kedelai SOYA SOYA semakin dikenal masyarakat.

X Banner

Kami menggunakan X Banner untuk memberi identitas pada stand kami, agar konsumen dapat mudah mencari keberadaan kami saat kami berjualan di sekitar kampus, *Car Free Day*, dan *event-event* kampus.

No	Kebutuhan	Jumlah (Rp)
1	Peralatan Penunjang (27%)	Rp 4.660.000
2	Bahan Habis Pakai (60%)	Rp 3.650.000
3	Perjalanan (10%)	Rp 500.000
4	Lain-Lain (3%)	Rp 340.000

[illegible]

Lampiran 1.

Biodata Ketua dan Anggota

A. Identitas Diri Ketua Pelaksana

1	NamaLengkap	Shafa Maurrizka
2	JenisKelamin	Perempuan
3	Program Studi	Psikologi
4	Universitas	Universitas Sebelas Maret
5	NIM	G0115098
6	TempatTanggalLahir	Surakarta, 1 Maret 1997
7	Email	Chalista.saqila@gmail.com
8	NomorTelepon/HP	082133087158

B. Riwayat Pendidikan

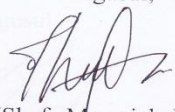
	SD	SMP	SMA
NamaInstitusi	SD Al-Islam 2 Jamsaren	SMP Al-Islam 1 Surakarta	SMA Negeri 4 Surakarta
TahunMasuk-Lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015

C. Penghargaan Dalam 10 Tahun Terakhir

No	Jenis Penghargaan	Institusi Penghargaan	Pemberi	Tahun
1.	Finalis Lomba Karya Tulis Ilmiah Tingkat Nasional	Universitas Surabaya		2014

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah

Surakarta, 23 Oktober 2015
Pengusul,


(Shafa Maurrizka)

A. Identitas Diri Anggota 1

18

A. Identitas Diri Anggota 1

1	NamaLengkap	Fatimah DwiPramesti
2	JenisKelamin	Perempuan
3	Program Studi	Arsitektur
4	Universitas	Universitas Sebelas Maret
5	NIM	I0215029
6	TempatTanggalLahir	Surakarta, 17 Juni 1997
7	Email	fatimahdwipramesti@student.uns.ac.id
8	NomorTelepon/HP	085200688461

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
NamaInstitusi	SD Negeri Kemasari 1 Surakarta	SMP N 4 Surakarta	SMA Negeri 4 Surakarta
TahunMasuk-Lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015

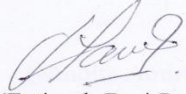
C. Penghargaan Dalam 10 Tahun Terakhir

No	Jenis Penghargaan	Institusi Penghargaan	Pemberi	Tahun
1	Finalis Lomba Karya Tulis Ilmiah Tingkat Nasional	Universitas Surabaya		2014
2	Semi Finalis Olimpiade Kimia Tingkat Nasional	Universitas Negeri Surabaya		2015
3	Finalis Olimpiade Kimia Kovalen Tingkat Jateng DIY	Universitas Sebelas Maret		2014

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah

Surakarta, 23 Oktober 2015

Pengusul,


(Fatimah Dwi Pramesti)

A. Identitas Diri Anggota 2

19

A. Identitas Diri Anggota 2

1	NamaLengkap	Nindita Amirta Putri
2	JenisKelamin	Perempuan
3	Program Studi	Teknik Informatika
4	Universitas	Universitas Sebelas Maret
5	NIM	M0515028
6	TempatTanggalLahir	Surakarta, 1 Maret 1997
7	Email	ninditaamirtaputri@student.uns.ac.id
8	NomorTelepon/HP	087736215695

B. Riwayat Pendidikan

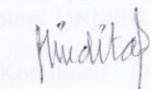
	SD	SMP	SMA
NamaInstitusi	SD Negeri Prawit 1	SMP Negeri 7 Surakarta	SMA Negeri 4 Surakarta
TahunMasuk-Lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015

C. Penghargaan Dalam 10 Tahun Terakhir

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah

Surakarta, 23 Oktober 2015
Pengusul,



(Nindita Amirta Putri)

Biodata Dosen Pendamping

20

Biodata Dosen Pendamping

- Nama : Aditya Nanda Priyatama, S.Psi., M.Si
- NIDN : 0022107803
- Tempat / Tanggal Lahir : Semarang, 22 Oktober 1987
- Alamat : Krum Bumi Saraswati Blok H1/126,
Gaum, Tasikmadu, Karanganyar
- Golongan : Penata Tk.1 III/d
- Jabatan Fungsional : Lektor
- Jabatan Struktural : -
- No. Hp / Tlp : 081 326768008
- Alamat Email : -
- Pendidikan : 1. S-1 Psikologi, Mahasiswa Program
Sarjana Psikologi Univesitas Sebelas
Maret
2. S-2 Psikologi, Mahasiswa Doktoral
Psikologi Universitas Airlangga
- Pengalaman Mengajar : - 1998-2000, Asisten Dosen Fakultas
Psikologi UNS
- 2001-2004, Dosen Fakultas Psikologi
UNMER Malang
- 2004-sekarang, Dosen Prodi Psikologi
FK UNS
- Karya Ilmiah / Penelitian :
 1. Produktivitas Kerja Ditinjau dari sikap Kooperatif Karyawan Terhadap Gugus Kendali Mutu, Penelitian, Jurnal Psikologi Tabularasa Tahun 1 Volume 1, Fakultas Psikologi UNMER Malang, 2003
 2. Studi Kasus Tentang Perselingkuhan, Penelitian, Jurnal Psikologi Tabularasa Tahun 1 Volume 2, Fakultas psikologi UNMER Malang, 2003
 3. Peran Gugus Kendali Mutu Terhadap Komitmen Organisasi Karyawan, Penelitian Mandiri, Lembaga Penelitian dan Pengembangan Masyarakat, Universitas Merdeka Malang, 2004

4. Peran Gugus Kendali Mutu Terhadap motivasi Intrinsik dan Komitmen Organisasi Karyawan, Thesis, Universitas Gadjah Mada Yogyakarta, 2003
5. Peran Strategi Self Regulated Learning Terhadap Prestasi Belajar Siswa SMA. Penelitian DIPA Jateng. 2006 Rp.
6. Peran Motivasi Intrinsik Terhadap Komitmen Organisasi Karyawan Honorer UNS. 2007. Penelitian DIPA UNS
7. Hubungan Antara Persepsi Terhadap Sikap Over Protective orang tua dengan kecenderungan perilaku agresi pada remaja. Jurnal Psikologi Proyeksi Vol 3 No 1 Februari 2008. ISSN No 1907-8455. Universitas Islam Sultan Agung,. Semarang
8. Hubungan antara Emotional Intelligence dan Problem Focus Coping dengan kecenderungan bunuh diri pada remaja. 2009. Penelitian DIPA BLU FK UNS.
9. Pengaruh Televisi terhadap peningkatan agresivitas pada anak. Penelitian. DIPA LPPM. 2009
10. Validasi dan standardisasi test GAT 1 UNS, 2010 LPPM UNS
11. Efektivitas Pemberian Modifikasi Perilaku Token Economy dalam rangka meningkatkan kecerdasan emosional pada anak TK. 2010. DIPA BLU FK UNS


3. Perlengkapan (5%)

No	Material	Kuantitas	Harga
1	Transkripsi ke tempat pembelian bahan baku	5	Rp 250.000
2	Transkripsi ke Tempat Stand	5	Rp 250.000
Jumlah			Rp 500.000

4. Lain-lain (8%)

No	Material	Kuantitas	Harga
1	Pembuatan Brosur dan X Banner	40 lembar brosur X Banner 70 x 180	Rp 1.000.000
2	Pembuatan nlog. seater dan backbank	1 bahan gratis	
Jumlah			Rp 1.000.000

Surakarta, 23 Oktober 2015



(Aditya Nanda Priyatama, S.Psi., M.Si)

Lampiran 2. Justifikasi Anggaran

1. Peralatan Penunjang (51%)

No	Material	Kuantitas	Harga
1	Blender	1 buah	Rp 600.000
2	Water Tank Oxone	1 buah	Rp 600.000
3	Termos Es	1 buah	Rp 185.000
4	Toples Sirup	5 buah	Rp 125.000
5	Panci Stainless Besar	1 buah	Rp 150.000
6	Gerobak Stand	1 buah	Rp 3.000.000
Jumlah			= Rp 4.660.000

2. Bahan Habis Pakai (40%)

No	Material	Kuantitas	Harga
1	Kedelai	50 Kg	Rp 500.000
2	Papercup	2000 pcs	Rp 1.500.000
3	Sedotan Anti Panas	2000 pcs	Rp 340.000
4	Sirup	20 botol	Rp 220.000
5	Whipped Cream	2 kaleng	Rp 300.000
6	Gula Cair	20 Kg	Rp 300.000
7	Gas tabung	2 x 12 Kg	Rp 300.000
8	Choco Chips	5 x 200 gr	Rp 100.000
9	Jahe	1 Kg	Rp 50.000
Jumlah			= Rp 3.650.000

3. Perjalanan (5%)

No	Material	Kuantitas	Harga
1	Transportasi ke tempat pembelian bahan baku	5	Rp 250.000
2	Transportasi ke Tempat Stand	5	Rp 250.000
Jumlah			= Rp 500.000

4. Lain-lain (4%)

No	Material	Kuantitas	Harga
1	Pembuatan Brosur dan X Banner	80 lmbr brosur X Banner 80 x 180	Rp 280.000
2	Pembuatan blog, twitter, dan facebook	1 bulan quota	Rp 60.000
Jumlah			= Rp 340.000

Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas

No	Nama / NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi waktu (jam / minggu)	Uraian Tugas
1	Shafa Maurrizka (G0115098)	Psikologi	Kesehatan	10 jam / minggu	Koordinasi Anggota
2	Fatimah Dwi Pramesti (I0215029)	Arsitektur	Teknik	10 jam / minggu	Manajemen Promosi dan Produksi
3	Nindita Amirta Putri (M0515028)	Teknik Informatika	MIPA	10 jam / minggu	Menejemen Penjualan dan Penerimaan

Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Peneliti/Pelaksana

24



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

UNIVERSITAS SEBELAS MARET

Jalan Ir. Sutami No. 36A, Ketingan, Surakarta 57126

Telp:646994 Fax:646655 Website:uns.ac.id

Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Peneliti/Pelaksana

SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITIAN / PELAKSANA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Shafa Maurrizka
 NIM : G0115098
 Program Studi : Psikologi
 Fakultas : Fakultas Kedokteran

Dengan ini menyatakan bahwa usulan PKM-K saya dengan judul: Susu Kedelai Anti Galau "SOYA ASOY" Sebagai Pioner Minuman Bergizi Tinggi. Yang diusulkan untuk tahun anggaran 2016 **bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.**

Bilamana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya penelitian yang telah diterima ke kas negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Mengetahui / Menyetujui,
 Waka Rektor III Bidang Kemahasiswaan,


 Prof. Dr. Ir. Darsono M.Si
 NIP. 196606111991031002

Surakarta, 23 Oktober 2015


 Shafa Maurrizka
 NIM. G0115098

Lampiran 5. Tabel Penilaian

Kriteria	Bobot %	Skor	NILAI (Bobot x Skor)
Kreativitas			
Gagasan (unik dan bermanfaat)	20		
Keunggulan Produk/Jasa	5		
Kebutuhan Masyarakat	20		
Potensi Program:			
Potensi Perolehan Profit	20		
Keberlanjutan Usaha	25		
Penjadwalan Kegiatan dan Personalia:			
Lengkap, Jelas, Waktu, dan Personaliaanya Sesuai	5		
Penyusunan Anggaran Biaya:			
Lengkap, Rinci, Wajar dan Jelas Peruntukannya	5		
Total	100 %		